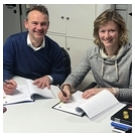

20.03.2024

FÜNF JAHRE FIX AUTO: „ICH HABE DEN VERTRAG AUS ÜBERZEUGUNG VERLÄNGERT“

Als Mario Schneider 2019 den Vertrag beim Franchise-System Fix Auto unterschrieb, war er ein Pionier auf dem deutschen Markt. Sein Betrieb wurde zu Fix Auto Dresden West und somit zum ersten Fix Auto-Betrieb in der Bundesrepublik. Als zweiter Franchise-Partner kam das Autokaufhaus Rhön hinzu, das im Zuge des Beitritts sein Unfallreparaturgeschäft als Fix Auto Rhön positioniert. Prokuristin Lena Weigand und Inhaber Armin Weigand haben nun, genau wie Mario Schneider, nach fünf Jahren ihren Vertrag mit dem Franchise-System verlängert. Im Gespräch mit schaden.news blicken die beiden Franchisebetriebe auf die vergangenen Jahre zurück und berichten von ihren Plänen für die kommenden fünf.

„FOKUS AUF DER KONTINUIERLICHEN WEITERENTWICKLUNG“

So resümiert Mario Schneider gleich zu Beginn des Interviews: „Ich habe die Vertragsverlängerung mit Fix Auto mit einem sehr guten Gefühl unterschrieben.“ Woran das liege? An den deutlichen Verbesserungen, die er für seinen Betrieb in den vergangenen fünf Jahren bemerkt habe. „Schon bevor wir dem Fix Auto-Netzwerk beigetreten sind, hatten wir einen großen und sehr stabilen

Kundenkreis. Durch Fix Auto konnten wir diesen noch weiter ausbauen. Das war möglich, weil wir durch Fix Auto eine Art zusätzlichen Mitarbeiter haben, der ständig auf unsere Zahlen schaut. Insofern sind vor allem die regelmäßigen Besuche von Betriebsberater Christoph Rosemeier sehr hilfreich für unsere Weiterentwicklung."

„WIR HABEN ALLE UMSATZZIELE, DIE WIR UNS VOR FÜNF JAHREN GESETZT HABEN, ERREICHT"

Auch Armin und Lena Weigand spürten schnell, welche Entwicklungssprünge sie durch den Beitritt zum Franchise-System machen konnten. „Vom Umsatz her haben wir alle Ziele, die wir uns damals gesetzt haben, erreicht", betont Armin Weigand. Vor allem das Flottengeschäft konnte der rund 20 Mitarbeiter starke Betrieb in Bayern nach eigenen Angaben in den vergangenen fünf Jahren signifikant ausbauen. Zudem seien auch die Partnerschaften mit Schadensteuerern und Versicherern durch den Schritt in das Franchisesystem gestärkt worden. Die Prokuristin bringt es auf den Punkt: „Wir sind durch Fix Auto betriebswirtschaftlich gewachsen – wenn auch nicht in der Manpower. Dass das funktioniert, liegt dann vor allem an den Effizienzverbesserungen, die die Umsetzung der Maßnahmen mit sich gebracht haben. "

GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG: FACHKRÄFTEMANGEL

Damit spricht Lena Weigand die größte Herausforderung an, vor der der Betrieb in der Rhön momentan steht: Es ist schwierig, geeignete Fachkräfte zu bekommen. Allein deshalb sei das Thema der kontinuierlichen Effizienzverbesserung so wichtig. Immerhin bedeute dies, dass es durch die Einführung entsprechender Maßnahmen gelinge, mehr Arbeit mit dem gleichen Team zu schaffen. Und auch darüber hinaus sieht sich das Team von Fix Auto Rhön gut durch die Zentrale von Fix Auto Deutschland vertreten: „Insbesondere die Marketingabteilung unterstützt uns in dieser Hinsicht sehr und lässt sich auch immer wieder neues einfallen, um uns in der Öffentlichkeit gut zu repräsentieren", betont die 29-Jährige. So konnten Lena und Armin Weigand kürzlich sogar einen Karosseriebauer aus Lettland einstellen, der sich über eine Stellenanzeige auf Instagram gemeldet hatte.

WEITERWACHSEN IST EINE OPTION

Genau diese ungewisse Fachkräftesituation sei auch das Zünglein an der Waage für Armin und Tochter Lena bei ihren Überlegungen, wie es nun weitergeht. „Wenn wir genügend Personal hätten, könnten wir gut und gern noch weiter wachsen. Daher überlegen wir momentan, doch noch einmal in eine neue Halle zu investieren – und das, obwohl wir vor fünf Jahren erst ein neues Werkstattgebäude eingeweiht hatten. Die Auftragsbücher sind voll bis oben hin", schildert Lena Weigand die Situation.

BETRIEBLICHE STRUKTUREN WEITER OPTIMIEREN

Mario Schneider hat erst im vergangenen Jahr eine neue Karosserieabteilung errichtet. Nun seien die Möglichkeiten, mit seinem 43-köpfigen Team räumlich weiter zu wachsen, ausgeschöpft. Daher will er das Umsatzvolumen auch in den kommenden fünf Jahren auf dem gleichen Stand halten. „Wichtig wäre mir, unsere innerbetrieblichen Strukturen mithilfe von Fix Auto noch weiter zu optimieren, um so bei gleichem Umsatz ein noch besseres Betriebsergebnis zu erzielen", betont der 60-Jährige im Gespräch mit schaden.news.

„WIE EIN ZUSÄTZLICHER MITARBEITER"

Beide Betriebe zeigten sich im schaden.news-Gespräch durch Fix Auto auf allen Ebenen unterstützt. „Es ist, als habe man durch die Partnerschaft in einen weiteren Mitarbeiter investiert, der gleichzeitig die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen im Blick behält, den Kontakt zu unseren Auftraggebern intensiviert und uns in Marketingfragen unterstützt. Sowas gibt es kein zweites Mal", betont Mario Schneider. Insbesondere auch kleinere Stellschrauben, an denen die Fix Auto-Betriebsberater Christoph Rosemeier und Johannes Krekel gemeinsam mit den Betrieben drehen, hätten in den vergangenen Jahren deutliche Erfolge zutage gefördert: „Durch den engmaschigen Blick auf die Kennzahlen wissen wir immer, wo unser Betrieb steht. Und die täglichen Morgenmeetings sorgen

dafür, dass sich auch unsere Mitarbeiter jederzeit abgeholt fühlen und kein Thema im Reparaturprozess hinten runterfällt."

„WIR WÜNSCHEN UNS, DASS DAS NETZWERK WEITER WÄCHST"

Sowohl Lena und Armin Weigand, als auch Mario Schneider schauen nach ihrer Vertragsverlängerung optimistisch in die Zukunft und haben nur einen wirklich großen Wunsch für die kommenden fünf Jahre: „Wir wünschen uns, dass noch mehr Betriebe Teil von Fix Auto werden und unser Netzwerk dadurch im Markt für noch mehr Schlagkraft sorgt", erklärt Lena Weigand. Und Mario Schneider fügt hinzu: „Schließlich lebt das Netzwerk auch vom Austausch untereinander. Wir sind wie eine große Familie – und je mehr wir sind, desto fruchtbarer wird auch unser Austausch, wenn wir uns treffen."

Ina Otto